

# colaboración

NO, A LOS PRODUCTOS MAL PRESENTADOS.

Por

Alberto Linés Escardó  
METEOROLOGO.

No basta que las cosas estén bien hechas; es menester también que tengan buena presencia.

En el terreno de las predicciones meteorológicas este principio tiene plena vigencia. La presentación del producto elaborado por el predictor es un factor que pesará mucho en el público en general o en el cliente en particular.

En esta forma -el "cómo"- juega un papel importante el estudiar la psicología del que va a recibir el informe meteorológico. Por esta razón, en los planes de formación profesional de los meteorólogos de varios países, interviene como importante asignatura la Psicología.

Es cierto que una predicción equivocada -no tiene paliativos de forma; tan poco vamos aquí a pregonar la utilidad de la ambigüedad, cuando no sabe qué decirse. Cosa muy distinta es el caso, por desgracia nada raro de predicciones técnicamente aceptables que son tergiversadas o erróneamente interpretadas. Entonces el predictor ha hecho lo difícil y ha fallado en lo sencillo.

Supongamos primeramente el caso en que la información sea verbal; ésto es sùnamente corriente en informaciones para la aeronáutica. Lo primero que debiera hacer el predictor ave-zado es conocer la disposición de su interlocutor. Si acaba de realizar un vuelo y va a enpre-nder otro, es muy distinto a si viene de su propia casa. Tal vez sea ésto lo primero en averiguar, pues no cabe duda que en algunos extre-mos puede estar el piloto mejor informado que el meteorólogo. Por ello las primeras infr-maciones que dará el predictor deberán ser muy objetivas: la lectura de un "aero" o algo por el estilo. Con ello no se influye en las primeras reacciones del piloto y se explora su estado de ánimo. Después en la conversación, lo mismo que cuando se despacha cualquier información por teléfono, lo que debe evitarse a todo trance es el meditar en voz alta. Se pensará bien lo que se va a decir y se expresará de forma escueta y sin vacilaciones; aun cuando la predicción sea incierta, se deberá decir claramente que el informe es dudoso. No debe darse lo dudoso como cierto ni lo cierto como dudoso. En profesionales bisonños es prudente el adoptar actitudes conservadoras, pero el tratar de cubrirse a ultranza acaba por quitar todo valor a los pronósticos meteorológicos.

Donde hay que extremar el cuidado en la presentación y redacción, es en los informes escritos. Por desgracia en las oficinas meteorológicas de nuestros aeropuertos no siempre se exagera la pulcritud en la presentación de las carpetas de predicción, por lo cual a veces desmerecen al lado de las que se confeccionan en aeropuertos extranjeros, y sin embargo, la calidad técnica de ambas es prácticamente la misma.

En las predicciones para el público hay que huir de largos párrafos, expresiones ambi-

guas y de palabras que desorienten al lector.- Un día muy frío y totalmente despejado nunca será un día de "buen tiempo" para la masa. Las expresiones "frente cálido" en invierno y "frente frío" en verano siempre resultarán desconcertantes. En nuestra áreas geográficas la palabra "ciclón" sólo debe usarse cuando haya seguridad de vientos huracanados. Hay giros como "chubascos dispersos" que son ciertamente felices y deben emplearse sin pensar en otros -- nuevos. Es preferible usar siempre unas cuantas expresiones, que llegarán a hacerse familiares, a cambiar continuamente el lenguaje. - Lo sencillo se preferirá a lo que requiere esfuerzo mental; es mejor hablar de "nubes de aspecto tormentoso" que de nubes de "desarrollo vertical".

Como anotación final, no nos cansaremos de recomendar que hay que pensar siempre en el público. Hay que hablarle de lo le interesa y comenta. La actualidad no tiene sucedáneos.

Los informes meteorológicos son un producto delicado, muy perecedero y hoy general--apreciado. Su revalorización debe hacerse mirando, no sólo al contenido, sino también a la presentación. Es ley del comercio.

=====

Alberto Linés Escardó.  
METEOROLOGO.

~~~~~  
ENTRE SEÑORAS:

!Cómo me alegro de haberme comprado el vestido contando con la paga extra de mi marido!. Ahora resulta que no se la dan.